



Kooperation, ja bitte

Meinardus

RA Thomas Bischoff

Wie im DENTAL MAGAZIN 6/2006 von Prof. Dr. Johannes G. Bischoff unter dem Thema „Der richtige Weg in die Niederlassung“ dargelegt, steigt die Zahl der Kooperationen kontinuierlich. Thomas Bischoff, Fachanwalt für Medizinrecht, erläutert, was für einen Zusammenschluss spricht und was bei den verschiedenen Rechtsformen zu beachten ist.

Kooperationen sind auf dem Vormarsch. Nicht nur der Neugründer, auch der seit Jahren allein niedergelassene Zahnarzt muss sich die Frage stellen, ob er in Zukunft als Einzelunternehmer oder in einer Kooperation tätig sein will. In der Praxis ist immer wieder festzustellen, dass sich die Kosten der Behandlungsstunde einer Einzelpraxis von etwa 190 Euro auf rund 100 Euro im Durchschnitt senken lassen, wenn ein zunächst allein tätiger Zahnarzt einen Partner aufnimmt. Kein Wunder, denn die fixen Kosten (z. B. Mieten) werden auf zwei Personen aufgeteilt.

Gemeinsam stärker

Für den Juniorpartner kann der Vorteil darin liegen, dass er vom know how des Seniors lernen kann. Umgekehrt kann der bereits spezialisiert tätige Junior neue Behandlungsmethoden (z. B. Implantologie) in die Praxis des Seniors einbringen. Außerdem wird jeder Behandler eine andere Patientenstruktur ansprechen, so wird der Junior dazu beitragen, dass der Patientenstamm der Praxis nicht „vergreist“.

Vorteilhaft ist natürlich auch, dass sich die Partner wechselseitig vertreten können. Darüber hinaus können sich die Partner aber auch mehr ihren Nei-

gungen hingeben, seien diese im organisatorisch-kaufmännischen, oder im behandlerischen Bereich. Je größer die Zahl der Partner, umso stärker kann sich der Einzelne spezialisieren. Einheiten wie z. B. ein digitales Röntgengerät mit zugehöriger Implantatplanungssoftware, die sich die Einzelpraxis nicht leisten kann, können in Kooperationen leichter erworben und gemeinsam genutzt werden. In der Außendarstellung kann aus Sicht einer Bank die Bonität oft besser eingestuft werden, als bei einer Einzelpraxis. Auch die Patienten möchten bei besonderen Behandlungen lieber von Spezialisten in einer größeren Einheit als vom Einzelkämpfer versorgt werden.

Mögliche Nachteile

Aber auch die Nachteile dürfen nicht übersehen werden: Man muss schon selbst kooperationsfähig sein und einen entsprechend kooperationsbereiten Partner finden. Das ist häufig für Seniorpartner schwierig, die sich in ihrem Berufsleben nicht abstimmen mussten und lediglich gewohnt waren, ihrem Personal Weisungen zu erteilen. Da hilft der beste Gesellschaftsvertrag nicht immer, denn: Wenn der Partner sich nicht an die Absprachen

4
6
8
10
12
14
16
18
20
22
24
26
28
30
32
34
36
38
40
42
44
46
48
50
52
54
56
58
60
62
64
66
68
70
72
74
76
78
80
82
84
86
88
90
92
94
96
98
100
102
104
106
108
110
112
114
116
118
120
122
124
126
128
130

hält, dann kann man wegen der vermögensmäßigen Verbindung nicht gleich die Gesellschaft beenden oder den Partner aus der Gesellschaft herauskündigen. Auch das Personal ist noch sehr stark auf den Seniorpartner fixiert und hat häufig dem langjährigen Arbeitgeber gegenüber eine größere Loyalität als gegenüber dem Juniorpartner.

Grundlage einer Kooperation muss natürlich auch sein, dass die Praxis über genügend Patientenkontakte verfügt, damit die Partner ein angemessenes Einkommen erwirtschaften können. Das ist nicht bei jeder Einzelpraxis der Fall, so dass in bestimmten Fällen Kooperationen nur möglich sind, wenn sich zwei niedergelassene Zahnärzte mit jeweils eigenem Patientenstamm zusammenschließen.

Standards formulieren

Natürlich muss man sich in einer jeden Partnerschaft vor Beginn abstimmen, wie die konkrete Zusammenarbeit aussehen soll. Praxisöffnungszeiten, Mitarbeiterinsatz und die Zuordnung von Patienten sollten abgestimmt werden. Behandlungsstandards sind nicht immer einheitlich und sollten klar formuliert sein, damit es hinterher kein böses Erwachen gibt. Der Abstimmungsaufwand zwischen den Kooperationspartnern kann sicherlich auch als nachteilig gesehen, sollte aber nicht überschätzt werden. Wenn die Gründungsphase vorbei ist und der Praxisalltag beginnt, kann man die wesentlichen Abstimmungen auf 30 Minuten pro Woche beschränken. Gegebenenfalls kann man für einzelne Bereiche Budgets vergeben und einem Partner innerhalb dieses Budgets die alleinige Entscheidungshoheit und Vertretungsbefugnis einräumen. Umgekehrt kann man diesen Aufwand auch als Vorteil sehen: Wer etwas vorschlägt, muss seine Partner von der Richtigkeit der Entscheidung überzeugen. Dadurch werden die Entscheidungen weniger „aus dem Bauch“ heraus getroffen, als dies in einer Einzelpraxis häufig festzustellen ist.

Je nach Rechtsform bietet die Kooperation natürlich den Nachteil, dass man auch für die Handlungen des Partners mit seinem vollen Gesellschafts- und Privatvermögen in die Haftung kommen kann. Da hilft dann nicht immer, die in Gesellschaftsverträgen häufig zu findende Klausel, dass für Behandlungsfehler nur der den Fehler begehende Partner selbst haftet. Diese Regelung ist reines Innenrecht und hat



RA Thomas Bischoff

Jahrgang 1956, praktiziert als Fachanwalt für Medizinrecht in Köln. Er ist Partner der Sozietät Bischoff & Partner GbR, Rechtsanwälte, Steuerberater, vereid. Buchprüfer mit Sitz in Köln und Chemnitz sowie Mitgesellschafter verschiedener Steuerberatungsgesellschaften. Seit 1989 ist er Vorstand der Prof. Dr. Bischoff Unternehmensberatung AG. Seit Beginn seiner beruflichen Tätigkeit beschäftigt er sich schwerpunktmäßig mit der Gründung von Arzt- und Zahnarztpraxen und Privatkliniken, dem Abschluss von Gemeinschaftspraxis- und Praxisgemeinschaftsverträgen sowie der Sanierung von Zahnarzt- und Arztpraxen.

Kontakt: Prof. Dr. Bischoff & Partner, Theodor-Heuss-Ring 26, 50668 Köln, Tel. 0221/91 28 40-0, info@bischoffundpartner.de; www.bischoffundpartner.de

keine Bedeutung für die Gläubiger. Auch das oft gebrachte Argument: „Dafür sind wir doch versichert“ hilft gerade bei Behandlungsfehlern nicht immer. Die Berufshaftpflichtversicherer stehen auf dem Standpunkt, dass Zahnärzte den so genannten „Erfüllungsschaden“ selbst, zu tragen haben. Ob diese Auffassung zutreffend ist, ist fraglich und nicht höchstrichterlich geklärt. Wenn eine große implantologische Arbeit misslingt und insgesamt neu erbracht werden muss, dann kann die Neuankündigung schnell 30.000 Euro und mehr kosten. Häufen sich diese Schäden, und solche Fälle gibt es durchaus in der Praxis, dann kann dies schnell zum haftungsrechtlichen „Supergau“ führen. In solchen Situationen kann es von zentraler Bedeutung sein, welche Rechtsform die Zahnärzte gewählt haben.

Rechtsformen: Kapitalgesellschaft

Haftungsrechtlich wäre sicherlich eine Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH oder Aktiengesellschaft) wünschenswert. Zahnärzte können sie aber nur eingeschränkt nutzen, weil sie im vertragszahnärztlichen Bereich grundsätzlich nicht als Leistungserbringer zugelassen ist, es sei denn, dass Zahnärzte eine fachübergreifende Kooperation in Form eines medizinischen Versorgungszentrums (MVZ) gründen. Nach der Neuerung durch das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz können nunmehr wohl auch Zahnärzte

Die Gründung einer Kooperation von Zahnärzten muss stets von einem Berater begleitet werden, der über qualifizierte Kenntnisse im Gesellschaftsrecht und Medizinrecht verfügt. Zudem sollte stets ein steuerlicher Berater mit einbezogen sein.

 DENTALMAGAZIN

Den „richtigen Weg in die Niederlassung“ hat Prof. Dr. Bischoff im DENTAL MAGAZIN 6/2006 ab Seite 96 beschrieben. Auf Wunsch schickt Ihnen die Redaktion den Beitrag gerne zu. Schreiben Sie eine E-Mail an: redaktion@dentalmagazin.de

te mit verschiedenen Fach- oder Schwerpunktbezeichnungen mit einem dieses Zertifikat nicht besitzenden Zahnarzt ein solches MVZ gründen und dann im vertragszahnärztlichen Bereich ein MVZ in der Rechtsform der GmbH oder AG errichten. Ansonsten ist die Kapitalgesellschaft in vielen Bundesländern nach dem Berufsrecht für die Behandlung von Privatpatienten zulässig. Hierbei ist aber zu berücksichtigen, dass nach § 4 Abs. 2 der allgemeinen Bedingungen der Krankenversicherungen im ambulanten Bereich nur die Kosten niedergelassener Zahnärzte erstattet werden. Die GmbH als selbständige juristische Person ist aber kein niedergelassener Zahnarzt. Damit kann die GmbH im Privatbereich eigentlich nur für echte Selbstzahler Rechnungen stellen. Immerhin ist aber in bestimmten Fällen die GmbH oder AG zulässig und sollte bei der Planung mit bedacht werden. Haftungsrechtlich bietet die GmbH die größte Sicherheit für ihre Gesellschafter. Bei einem Behandlungsfehler oder bei anderen Schulden haftet regelmäßig nur die GmbH oder AG. Durch eine vernünftige steuerliche Gestaltung lässt sich der Nachteil, dass die Einkünfte gewerblich sind, sehr gut ausgleichen. Zudem werden in diesem Jahr voraussichtlich die Steuern für Kapitalgesellschaften herabgesetzt.

Gemeinschaftspraxis

Größere Haftungsrisiken bieten im Gegensatz zu den Kapitalgesellschaften die Berufsausübungsgemeinschaften (BAG) in Form der Gemeinschaftspraxis oder Partnerschaft. Da der Patient einen Behandlungsvertrag mit der Gemeinschaftspraxis abschließt, haften alle angehörenden Partner neben der Gemeinschaftspraxis unbeschränkt mit ihrem gesamten Privatvermögen. Durch eine Änderung der Rechtsprechung seit dem Jahr 1997 haftet grundsätzlich auch der einer bereits bestehenden Gemeinschaftspraxis neu beitretende Gesellschafter für alle bis zu seinem Beitritt begründeten Schulden. Da diese Gesellschaften regelmäßig nur eine Einnahmenüberschussrechnung erstellen, lässt sich das Haftungsrisiko selten richtig einschätzen.

Partnerschaft

Besser ist die Haftungssituation bei der BAG, die in der Rechtsform einer in das Partnerschaftsregister

eingetragenen Partnerschaft organisiert ist. Nach § 8 Abs. II PartG haften bei dieser Gesellschaft für Behandlungsfehler neben der Partnerschaft nur der den Fehler begehende Partner mit seinem Privatvermögen. Die am Fehler unbeteiligten Zahnärzte müssen nicht mit ihrem Privatvermögen haften, was sich bis heute noch nicht richtig herumgesprochen hat. Wenn man bedenkt, dass der Wechsel der Rechtsform mit einmaligen Kosten von rund 1.500 Euro verbunden ist, so muss man schon fragen warum nicht längst der „run“ auf die Partnerschaft durch Umwandlung von Gemeinschaftspraxen begonnen hat. Je größer die Kooperationen werden, umso wichtiger ist es, die Partnerschaft als Rechtsform zu wählen.

Praxisgemeinschaft

Neben den vorbezeichneten Formen der Kooperation darf natürlich auch die altbewährte Praxisgemeinschaft nicht vergessen werden. Bei dieser teilen sich die Zahnärzte nur die Praxis mit Inventar und Personal. Den Behandlungsvertrag schließt grundsätzlich jeder Zahnarzt nur im eigenen Namen mit den Patienten, so dass die anderen Partner nicht für Behandlungsfehler einzustehen haben. Es haftet auch nicht die Praxisgemeinschaft als solche. Allerdings wird bei dieser Rechtsform vieles falsch gemacht. So gibt es Zahnärzte, die den Haftungsvorteil und den Vorteil, dass jeder Zahnarzt die Ordinationsgebühr separat abrechnen kann, gerne nutzen. Das stellt aber dann einen Abrechnungsbetrag dar, wenn die Gesellschafter ihre separat vereinnahmten Gewinne poolen. Auch werden oft die Erfordernisse einer getrennten Praxis-EDV und getrennter Patientenkarteeien nicht eingehalten, was ebenfalls den Vorwurf der KZV mit sich führen kann, dass der praktischen Ausgestaltung zufolge eine nicht genehmigte Gemeinschaftspraxis vorliegt. Nach Meinung der KZV Nordrhein sind der Praxisgemeinschaft Wettbewerbsverbote fremd, da dies nicht zur selbständigen Tätigkeit des einzelnen Mitgliedes passe. Daher kann man jedenfalls nach deren Ansicht einen Patientenpool nicht an die Praxis binden, wenn einer der Zahnärzte ausscheidet. Zudem kann es zur Haftung aller mit dem Privatvermögen kommen, wenn nach außen hin der Anschein einer Gemeinschaftspraxis durch ein gemeinsames Praxis Schild oder durch gemeinschaftliches Briefpapier gesetzt wird. Das ist unbedingt zu vermeiden. 